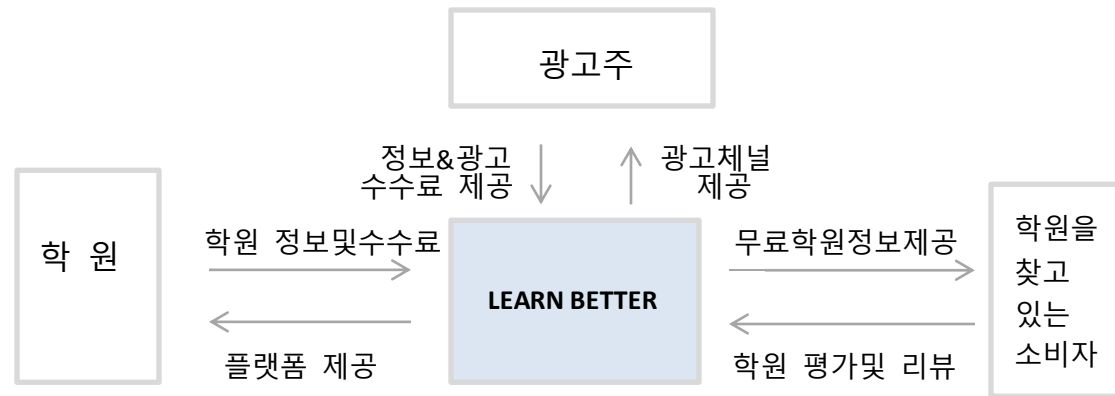


SUBJECT: 벤처창업

TEAM NAME: H2O

1. 비즈니스 모델: 플랫폼형/ 정보선택방법/선택한 플랫폼



2. 핵심가치 제공:

- 주변 입소문으로 학원을 찾는것, 직접 발로 뛰어서 학원을 찾는것 보다 편안하게 집에서 인터넷 검색하는것을 통하여 자기가 살고 있는 지역에 모든 학원들의 정보를 찾을 수 있고 학원들의 정보를 비교하여 자신 경제상황, 적성에 맞는 학원을 찾을수 있다.

3. 수익공식:

- 학원기구들이 Learn Better 에게 플랫폼이 가입수수료를 제공한다.
- 학용품이나 학습자료회사의 타겟 광고비

4. 핵심자원

- 소비자 수
- 학원의 등록수
- 광고주의 수

5. 고객분류:

1 차고객: 학원을 다니려는 사람

2 차고객: 학원비를 내는 사람, 광고주

6. 유사비즈니스 사례:

INNOCENTIVE